



Le mythe du coup de cœur immobilier



Le coup de cœur immobilier est la pire chose qui puisse vous arriver durant votre recherche de bien.

Je vais peut-être vous choquer, mais le coup de cœur immobilier est la PIRE chose qui puisse vous arriver durant votre recherche de bien. Du moins, ce fameux coup de cœur dont tout le monde parle, celui qui vous fait perdre tout sens critique dès que vous franchissez le seuil d'une maison. En dix ans de métier, j'ai vu trop de projets échouer à cause de cette émotion mal maîtrisée. La semaine dernière encore, une famille a renoncé à une offre d'achat après avoir réalisé que leur «coup de cœur» se trouvait à 45 minutes de l'école des enfants. Ma théorie est qu'il existe deux types de coup de cœur très différents.

Le premier est purement émotionnel. Il monte à la tête comme un verre de champagne: euphorie immédiate, vision floue et jugement altéré. Les acheteurs ne voient plus les défauts évidents, oublient leurs cri-

tères essentiels, minimisent les problèmes structurels. C'est le type de coup de cœur qui vous fait tomber amoureux d'une villa avec une vue imprenable... mais qui nécessite 200 000 francs de rénovation non budgétés.

Le second type est ce que j'appelle le coup de cœur rationnel. Il survient après plusieurs mois de recherche, quand vous avez affiné vos critères et visité suffisamment de biens pour savoir exactement ce que vous voulez. L'émotion est toujours là, mais elle est basée sur des faits. Vous êtes enthousiaste parce que vous reconnaissez point par point ce que vous recherchez.

L'une de mes clientes récentes illustre parfaitement cette différence. Lors de sa première visite, elle était prête à faire une offre sur un appartement qui dépassait son budget de 15%, simplement parce qu'elle adorait

la cuisine. Trois mois plus tard, après avoir établi une méthodologie claire, elle a trouvé un bien qui correspondait exactement à ses besoins, dans son budget, et avec une plus-value potentielle. Son enthousiasme était toujours présent, mais cette fois basé sur une analyse complète.

Comment transformer une émotion positive en décision éclairée? La clef est d'avoir une *check-list* précise avant chaque visite. Voici les points essentiels à valider:

- L'emplacement correspond-il réellement à votre mode de vie?
- Le bien répond-il à vos besoins actuels ET futurs?
- Les aspects techniques (état général, isolation, installations) sont-ils satisfaisants?
- Le prix est-il justifié par rapport au marché?
- Le financement est-il réaliste et soutenable?

Le vrai coup de cœur n'est pas celui qui vous fait oublier vos critères. C'est celui qui les respecte tous, tout en vous donnant cette émotion positive qui vous dit «je suis chez moi». C'est la différence entre une passion éphémère et une relation durable avec votre futur chez-vous.

Ne vous méprenez pas: je ne dis pas qu'il faut acheter sans émotion, bien au contraire. Les meilleures acquisitions que j'ai accompagnées étaient portées par un véritable enthousiasme.

Mais c'était un enthousiasme construit, basé sur une analyse approfondie et une préparation minutieuse.

Ces acheteurs ne sont pas tombés amoureux d'une cuisine ou d'une vue, ils ont trouvé le bien qui correspondait exactement à leur projet de vie.

Alors la prochaine fois qu'on vous parlera de coup de cœur immobilier, posez-vous cette question: êtes-vous face à une émotion passagère, ou avez-vous trouvé le bien qui coche vraiment toutes les cases de votre projet? ■

Pour en savoir
plus sur notre
accompagnement >>>

